director
en del af direct gruppen

alka Engelholm Allé 1, 2630 Taastrup

POST DANMARK PP

<Modtagernavn Efternavn>
<Gade/vej og nummer>
<Postnummer og by>

<Modtagernavn Efternavn>
<Gade/vej og nummer>
<Postnummer og by>

alka

Kan du også spare 2.500 kr. om året på din bilforsikring?

November 2013

Kære <Modtagernavn Efternavn>

En bilforsikring kan fylde meget i budgettet. Men det behøver den ikke. 7 ud af 10 medlemmer af <forbund> kan i snit spare mere end 2.500 kr. årligt ved at flytte deres bilforsikring til Alka. Det tager kun få minutter, og så har du en bilforsikring, der passer præcis til dine behov.

Få høj kvalitet til den billigste pris
TÆNK Penge har lavet en stor undersøgelse om bilforsikringer. De konkluderer, at forskellene i kvalitet er så små, at de anbefaler, at man skal have fokus på pris. TÆNK anbefaler Alkas bilforsikring frem for 11 andre forsikringsselskabers. Og det er ikke kun fordi, vi er de billigste. Hos os er du også sikker på at være rigtigt dækket, hvis der f.eks. kommer en skade på din bil, eller hvis du laver skader på andre biler.

Vind et års forbrug af brændstof på www.alka.dk/vind
På www.alka.dk/vind kan du taste din personlige kode fra den vedlagte nummerplade. Så er du med i lodtrækningen om et års forbrug af benzin eller diesel til en værdi af 10.000 kr., og du kan med få klik se, om du også kan spare 2.500 kr. årligt på din bilforsikring. Samtidig tilmelder du dig vores nyhedsbrev, så du er sikret gode tips, tilbud og råd om forsikring.

Held og lykke og husk, at du altid er velkommen til at kontakte os, hvis du vil høre mere om, hvad du kan spare på dine forsikringer.

Med venlig hilsen
Alka Forsikring

Jacob Spangenberg
Kundeservicedirektør

PS. Vi har vedlagt en folder med 10 Gode Råd, der kan hjælpe dig med at passe godt på din bil.

Alka bedst i TÆNK-test

Forbrugerbladet TÆNK Penge fremhæver i en stor test Alka, som bedste udbyder af bilforsikring, fordi Alkas bilforsikring er markant billigere end konkurrenternes.

TRUSTPILOT
8,0 af 10
2.258 kundeanmeldelser

Vores kunder sætter pris på vores forsikringer og service. Det kan du se mere om på Trustpilot.dk, hvor vi har fået topkarakterer.

VIND
Et års forbrug af brændstof. Se vedlagte nummerplade.

Alka Forsikring Engelholm Allé 1, 2630 Taastrup, Telefon 70 12 14 16
info@alka.dk, www.alka.dk

10 Gode Råd
til dig og din bil

alka
gør det enkelt

KB1985
Din personlige kode til www.alka.dk/vind

Personlig kode

10,9 % respons

ROI på 4,7

1: Tast personlig kode

2: Kære Fornavn

3: Tak – og nu starter dialogen

4: Segmenteret triggerbaseret e-dialog

ALKA FORSIKRING

SALG AF INDBOFORSIKRING VIA BILDIALOG

VIRKSOMHED
Alka Forsikring

PROJEKTEJER
Anders Niemann

BUREAU
Director A/S
- En del af DirectGruppen

KREATIV ANSVARLIG
Carsten Maisch Olsen

ART DIRECTOR
Thomas Bjerregaard Bonde

TEKSTFORFATTER
Christian Axholm

MARKETINGSTRATEG
Jeppe Berggreen

PROJEKTLEDER
Julie Strecker Leitner

ACCOUNT DIRECTOR
Jeppe Berggreen

MEDIER
Direct Mail
E-mail
Sms

UDFORDRING
Vejen til salg af forbundsindboforsikringer kan være længere end en enkelt påvirkning. Kampagnen skulle dokumentere effekten af en sammenhængende kæde af flere påvirkninger over for samme personer i målgruppen.

MÅLGRUPPE
50.000 medlemmer af forskellige forbund under LO i alderen 30+, som ikke havde en forbundsindboforsikring eller anden individuel forsikring hos Alka.

KAMPAGNENS MÅL
Leadkonvertering på 3,5 %, salgskonvertering på 1 % og 3.000 kontaktpermissions. Desuden indsamling af erfaringer og resultater som grundlag for fremadrettet metodik for automatisk understøttelse af længere salgsprocesser hos Alka.

MARKETING/KREATIV STRATEGI
Strategien var, at kampagnen i de første kontaktpunkter skulle have fokus på Alkas bilforsikring som det primære produkt, da det var her, de største besparelser kunne hentes. Forbundsindboforsikringen blev bragt i spil efterfølgende.

Look and feel i kommunikationen talte til den ansvarsbevidste bilist. Der blev talt bløde værdier, og hovedbudskabet var, at syv ud af ti forbundsmedlemmer kan få en billigere bilforsikring hos Alka. Modtageren kunne deltage i en konkurrence om et årsforbrug af brændstof til bilen til en værdi a 10.000 kr. med en personlig kode på en nummerplade til log ind på landingpage med prisberegner.

Den primære CTA var 'Se hvad du kan spare' og 'Køb bilforsikring'. Man skulle udfylde sit mobilnummer og e-mail adresse samt evt. permission for at deltage i konkurrencen, og på den efterfølgende takkeside blev brugeren opfordret til at indtaste registreringsnummeret på bilen, prøve Alkas prisberegner, og med det samme se besparelsen.

I den efterfølgende dialog blev responsen forstærket ved at give en gratis Guldvask og en kop kaffe hos Q8 via sms-værdibevis, hvis Alkas tilbud var dyrere end ens nuværende forsikring. Alle, der prøvede prisberegneren, modtog en mail med link til at flytte sin forsikring samt et telefonnummer til Alka og et link til generelt forsikringstjek. Argumentationen blev underbygget af TÆNK Penge anbefalinger, kundebedømmelser på TrustPilot og en folder med gode biltips.

RESULTAT
Samlet ROI på 4,7 og et samlet salgsindeks på 404. Responsraten var på 10,9 %. Antal leads: 5.450, hvoraf 3.851 gav kontaktpermission. 62 % af de besøgende på kampagnesitet beregnede en pris på bilforsikring.